Opłata pocztowa uiszczona gotówką

Wirtschaftskorrespondenz für POLEN

Erscheint 10-tägig — Bezugspreis in Polen 4.— zł, im Ausland 2.— Reichsmark monatlich, ausschließl. Bestellgeld freibleibend. Redaktion, Verlag und Administration: Katowice, ulica Marszałka Piłsudskiego 27, Telefon Nr. 337-47 und 337-48

Organ der „Wirtschaftlichen Vereinigung für Polnisch-Schlesien"

Anzeigenpreis nach festem Tarif — Bei jeder Beitreibung und Konkursen fällt jeglicher Rabatt fort — Erfüllungsort: Katowice, Wojewodschaft Schlesien — Bankverbindung: Deutsche Bank, Katowice und Beuthen — P. K. O. Nr. 304238 Katowice

Durch höhere Gewalt, Aufruhr, Streiks und deren Folgen hervorgerufene Betriebsstörungen begründen keinen Anspruch auf Rückerstattung des Bezugspreises oder Nachlieferung der Zeitung

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet.

Jahrg. XV. **Katowice, am 10. Dezember 1938** **Nr. 34**

Die Registerkarten

Das am 1. **Januar 1940** in Kraft tretende Gesetz über die Registerkartengebühren für Unternehmungen und Berufe bezweckt, den Kommunen, Handels- und Handwerkskammern, sowie den Berufsschulen die **Einkünfte in derselben Höhe** zu sichern, wie sie diesen Institutionen auf Grund der Zuschläge zu den Gewerbepatenten, welche zum letzten mal für das Jahr 1939 erhoben werden, zuflossen. Die Gebühren für Registerkarten bilden also das **Aequivalent für die durch Aufhebung der Gewerbepatente** den vorgenannten Institutionen verloren gegangenen Zuschüsse, welche diese zur Deckung ihrer Ausgaben unbedingt benötigen.

Die näheren Bestimmungen über dieses Gesetz sind in der Wirtschaftskorrespondenz für Polen Nr. 18 vom 22. VI. 1938 eingehend behandelt worden.

Der Gesamtbereich der zur Lösung der Registerkarten Verpflichteten deckt sich völlig mit dem bisherigen Umfang; nur werden die bisherigen Unklarheiten des Art. 1 des Gewerbesteuergesetzes durch die neu eingeführte Bestimmung beseitigt, daß **zur Lösung der Registerkarte** für ein Unternehmen oder eine besondere Anstalt oder ein Lager **nur ein erwerbsmäßig geführtes Unternehmen verpflichtet** ist.

Das Gesetz sieht eine Neuerung vor, insoweit es sich um den Begriff der **besonderen Handelsanstalt** handelt; als solche gilt ein fester oder beweglicher geschlossener oder offener Raum, oder ein Teil dieses Raumes, oder mehrere miteinander verbundene Räume, in welchen Handelstätigkeiten ausgeübt werden. Damit ist die Möglichkeit gegeben, auf Grund einer Registerkarte mehrere verschiedenartige Handelsunternehmungen zu betreiben, wenn sie einem Steuerzahler gehören und sich in unmittelbar miteinander verbundenen Räumen befinden, z. B. ein Kolonialwarengeschäft, ein Restaurant, Hotel etc.

Das Gesetz unterscheidet 3 Gruppen von Steuerzahlern:

1. registrierte Kaufleute,
2. Genossenschaften und
3. die übrigen Steuerzahler.

Die **Ortsklasseneinteilung** ist gleichfalls verbessert und den wirtschaftlichen Gegebenheiten angepaßt worden.

Die **Preise für die Registerkarten** sind für die einzelnen Gruppen unter Zugrundelegung des niedrigsten Patentpreises der bisherigen Gruppe und sogar darunter festgesetzt worden.

So beträgt z. B. für die sogenannten übrigen Steuerzahler, welche kleinere Handelsunternehmungen betreiben, und in der Regel Patente der III. u. IV. Kategorie gelöst haben, der Preis der Registerkarte die Hälfte der bisherigen Gebühr für ein Patent IV. Kategorie zusammen mit den Zuschlägen und zwar von zł. 10,— bis zł. 30,— je nach der Ortsklasse, während diese Patente bisher zł. 18,50 bis zł. 148,— kosteten. Für Industrieunternehmungen, welche bisher auf Grund der VI., VII. oder VIII. Industriekategorie geführt wurden, ist der Preis für die Registerkarte unter Zugrundelegung der Gebühr für das Patent VIII. Kategorie mit Zuschlägen berechnet worden und schwankt je nach der Ortsklasse zwischen zł. 7,— und zł. 25,— während bisher die entsprechenden Preise zł. 7,40 bis zł. 222,— betrugen. Ebenso bedeutend wurden die Preise für die Registerkarten von Unternehmungen, welche von Registerkaufleuten geführt werden, die in der Regel mindestens ein Patent II. Kategorie gelöst haben, soweit es sich um Handelsunternehmungen handelt und mindestens ein Patent V. Kategorie, soweit es Industrieunternehmungen angeht, im Vergleich mit den Patentpreisen herabgesetzt. Der Preis für diese Gruppe von Steuerzahlern wurde unter der niedrigsten Patentgebühr gehalten und beträgt 300,— zł., während bisher der Preis für das entsprechende Gewerbepatent zwischen zł. 370,— bis 3 700,— für den Handel und zwischen zł. 370,— bis zł. 11 100,— für die Industrie schwankte.

Die klare Formulierung des Tarifs der Registergebühren dürfte dazu beitragen, daß die im Gesetz vorgesehenen **Kontrollen** in der Hauptsache büromäßig erledigt werden, indem die Deklarationen der Steuerzahler mit den anderen im Besitz der Kommunen befindlichen Angaben, wie z. B. Auszüge aus dem Handelsregister etc. verglichen werden. Die Zahl der Räumlichkeiten, die Art der verkauften Ware, die Zahl der beschäftigten Verkäufer oder Arbeiter usw. welche bisher für die Kategorie des Gewerbepatentes maßgebend und entscheidend waren, sind nunmehr ohne Bedeutung. Kontrollen dürften deshalb in Zukunft nur in Ausnahmefällen durchgeführt werden, wenn es sich darum handelt festzustellen, ob nicht etwa in Räumen ein Unternehmen geführt wird, für welches die Registerkarte nicht gelöst wurde.

Die im Gesetz vorgesehenen **Geldstrafen** dürften gleichfalls nur sehr selten Anwendung finden, hauptsächlich nur in den Fällen, in denen ein Unternehmen ohne Registerkarte geführt wird. Damit ist ebenfalls eine Aenderung und Besserung eingetreten, wenn man bedenkt, daß die Zahl der Strafbefehle für Führung eines Unternehmens ohne Patent bisher ca. 25—30 Prozent und die Zahl der Strafbefehle wegen Führung eines Unternehmens auf Grund eines falschen Patentes ca. 70 bis 75 Prozent betrug. Es ist also zu erwarten, daß die Zahl der Strafsachen wegen Registerkarten um mindestens 65 Prozent im Verhältnis zu der Zahl der Strafsachen wegen Patente zurückgeht, zumal die äußeren Merkmale eines Unternehmens durch das Kriterium des Registerkaufmanns ersetzt wurden, welches keine Zweifel zuläßt. Mit der Veröffentlichung des Gesetzes über die Registerkarten verschwindet endlich aus unserem Steuersystem eine besonders belastende Steuerform, wie sie die Patente darstellen, welche vom Steuerzahler vor Beginn seiner wirtschaftlichen Tätigkeit gefordert wurden.

Die Wirtschaftslage

Anläßlich der am 22. November 1938 stattgefundenen Generalversammlung der Kattowitzer Handelskammer erstattete der Kammerpräsident Ing. J. Cybulski einen umfassenden Bericht über die bisherigen Ergebnisse der Wirtschaftspolitik unseres Landes. Er führte u. a. aus:

Bei einem Rückblick über die vergangenen 20 Jahre ist festzustellen, daß wir auf fast allen Gebieten positive Resultate erzielt haben. Jedoch gestatten die Aufgaben, welche vor uns liegen und die Bedingungen, unter denen wir leben, nicht, sich bei der Vergangenheit länger aufzuhalten. Der aktive Anteil der Kattowitzer Kammer an der Organisierung des Wirtschaftslebens im Olsagebiet und die näheren Ausführungen darüber gaben dem Kammerpräsidenten Gelegenheit, auf die wirtschaftliche Bedeutung der gewonnenen Gebiete, wie auch auf die neu geschaffenen Exportmöglichkeiten, welche neue Importmöglichkeiten der für unser Land wichtigen Investitionsgüter zulassen, wie auch auf die Erlangung breiterer Grundlagen zum Ausbau der inländischen weiterverarbeitenden Industrie hinzuweisen. Die Ausnutzung dieser Möglichkeiten und die Erhöhung der bisherigen Produktion Polens, mindestens um die Bergbau- und Hüttenproduktion des Olsagebietes, ist die besondere Aufgabe der Gegenwart. Die Verwirklichung dieser Ziele verlangt jedoch einen **Umbau der Struktur der Industrie** nicht nur des Olsagebietes, sondern sogar ganz Polens, sowie eine **Strukturumwandlung des Binnen- und Außenhandels.** Es unterliegt keinem Zweifel, daß dies nur in einer Zeit des wirtschaftlichen Aufschwunges und nicht während einer Wirtschaftsdepression erfolgen kann. Deshalb ist das besondere Augenmerk sowohl auf die Konjunkturgestaltung der Weltwirtschaft, wie auch der Polens zu richten.

Gegenwärtig sind beunruhigende Momente in den internationalen Beziehungen wie auch im Wirtschaftsleben unseres Landes festzustellen. Die Indexziffer für die Rohstoffpreise der Welt war im Oktober d. Js. niedriger als im vergangenen Jahr. Auch die Umsätze auf dem Weltmarkt weisen einen bedeutenden Rückgang auf. Die Weltproduktion war in diesem Jahre um ca. 15 Prozent niedriger als im vergangenen Jahre. Obwohl die Wirtschaftslage Polens sich nicht in dem gleichen Maße wie die Weltwirtschaftslage verschlechtert hat, so machen doch zwei Erscheinungen besonders den Wirtschaftspolitikern Sorge. Es ist dies einmal **das Defizit unserer Handelsbilanz** und zum anderen **der Preissturz für landwirtschaftliche Erzeugnisse.**

Eine weitere Einschränkung des Imports läßt sich nur in sehr bescheidenem Umfange durchführen, da 77 Prozent der Einfuhr auf Rohstoffe und für die polnische Industrie unentbehrliche Maschinen, der Rest auf Artikel entfällt, deren Einfuhr zwecks Aufrechterhaltung der Exportmöglichkeiten notwendig ist. Unter solchen Umständen muß eine **Exportsteigerung unbedingt** Platz greifen. Allerdings stößt unsere Ausfuhr auf grundsätzliche Schwierigkeiten. **Die polnische Ware ist nämlich auf den ausländischen Märkten nicht konkurrenzfähig.** Die in Złoty ausgedrückten polnischen Preise sind höher als die entsprechenden ausländischen Preise. Insbesondere weisen die Märkte, auf die 23 Prozent unserer Ausfuhr entfällt, um 5 Prozent niedrigere Preise auf und diejenigen Märkte, auf welche 10 Prozent unserer Ausfuhr entfällt, um 10 Prozent niedrigere diejenigen, auf die ca. 28 Prozent der Ausfuhr erfolgt bis 15 Prozent niedrigere, diejenigen auf die ca. 9 Prozent der Ausfuhr erfolgt, bis 20 Prozent niedrigere, und diejenigen auf die ca. 5 Prozent unserer Ausfuhr erfolgt bis zu 40 Prozent niedrigere Preise.

Als besonders beunruhigendes Moment für die Wirtschaftslage unseres Landes ist der Preissturz der landwirtschaftlichen Erzeugnisse, welcher die Stärkungsaktion der Kaufkraft der Landwirtschaft hemmt.

Weiterhin ist festzustellen, daß **die Spannweite zwischen den Unkosten und den Preisen zu Ungunsten der Rentabilität in Polen** besonders stark im Vergleich mit anderen Staaten in Erscheinung tritt. Eine Reihe dieser Länder hat zur Erhaltung der Rentabilität ihrer eigenen Produktion und der Konkurrenzfähigkeit ihrer Waren auf den ausländischen Märkten zum Mittel der Abwertung der Währung gegriffen. Das Preisproblem muß auch in unserem Lande unter Berücksichtigung dieser zwei Grundprobleme gelöst werden. Wir müssen einerseits auf die Rentabilität der polnischen Produktion achten und andererseits darauf, daß die Preise für polnische Waren niedriger sind als die entsprechenden Preise anderer

Allgemeines

Verlängerte Geschäftszeiten

Die Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien e. V., Katowice, gibt ihren Mitgliedern bekannt, daß die Geschäfte am Sonnabend, den 10. Dezember bis 20 Uhr offengehalten werden dürfen, außerdem am Sonntag, den 11. Dezember in der Zeit von 13—18 Uhr. Am Sonnabend, den 17. Dezember bis 20 Uhr und Sonntag, den 18. Dezember in der Zeit von 13—18 Uhr.

Leistungssätze der Lohn- und Gehaltsempfänger für das Winterhilfswerk

Lohn- und Gehaltsempfänger haben 5 Monate lang folgende Abgaben für das Winterhilfswerk zu leisten, wobei als Grundlage das **monatliche Nettoeinkommen** gilt:

bis 160,— zł.	0,20 zł.
von 161,— bis 300,— zł.	¼ %
von 301,— bis 600,— zł.	½ %
von 601,— bis 800,— zł.	1 %
von 801,— bis 1200 zł.	1½ %
von 1201,— bis 2500,— zł	2 %
von 2501,— und höher	4 %

Die Einzahlungen haben auf folgende P. K. O-Konten zu erfolgen:

Pow. Obyw. Kom. Z.P.B.	Świętochłowice	— Nr. 300 572
„ „ „ „	Rybnik	— Nr. 300 573
„ „ „ „	Pszczyna	— Nr. 300 574
„ „ „ „	Tarn. Góry	— Nr. 300 575
Miejski „ „ „	Katowice	— Nr. 300 579
Wojew. „ „ „	Katowice	— Nr. 300 570
Powiat. „ „ „	Katowice	— Nr. 300 571
Miejski „ „ „	Chorzów	— Nr. 300 580

Die P. K. O.-Blanketts sind bei den örtlichen Winterhilfskomitees erhältlich, wobei für die Einzahlungen keine Gebühren erhoben werden.

Die Arbeitgeber werden ersucht, beginnend vom 1. Dezember d. Js. ab die vorgenannten Abgaben von den Löhnen und Gehältern in Abzug zu bringen und abzuführen.

Vor Aufhebung der Plesser Zwangsverwaltung

Wie wir erfahren, sind die Vorarbeiten zur Gründung der neuen Aktiengesellschaft, welche die Industrieobjekte der Erbschaft des Fürsten von Pleß übernehmen sollen, bereits in das Endstadium eingetreten. Wahrscheinlich wird bereits ab 1. 1. 1939 die Bergbaugesellschaft mit einem Anlagekapital von 400 Mill. Złoty eröffnet werden, welche sämtliche Plesser Gruben und die Brauereigesellschaft mit einem Kapital von 10 Mill. Zł. übernimmt, die sowohl die Brauerei in Tichau wie auch die Brauerei in Siemianowice umfaßt.

Die Gründung dieser Gesellschaften bedeutet den Abschluß der seit längerer Zeit durchgeführten Sanierungsaktion des Plesser Vermögensbesitzes. Die Ausführung dieses Programms erfolgt in den nächsten Tagen durch die staatliche Landwirtschaftsbank die Uebernahme von über 5 000 ha Plesser Bodenbesitz für Parzellierungszwecke.

Am Vortage der Gründung der Aktiengesellschaft wird die seit 4 Jahren bestehende Zwangsverwaltung aufgehoben. Die Personalfrage ist bisher noch nicht endgültig geklärt. Es wird jedenfalls angenommen, daß dem zukünftigen Vorstand der Aktiengesellschaft angehören werden die Herren: Oberst Bełdowski, gegenwärtig Generalbevollmächtigter des Grafen Hochberg (jüngster Sohn des Fürsten von Pleß), sowie der gegenwärtige Rybniker Landrat Dr. Wyglenda.

Polnische Fischfänge

Der Dampfer Barbara ist von seinen Fischfängen zurückgekehrt und hat ca. 800 Quintel frische Fische und 130 Faß Heringe mitgebracht. In den nördlichen Meeren halten sich noch eine größere Anzahl von polnischen Fischerflottillen auf.

Länder, um mit diesen erfolgreich konkurrieren zu können. **Die mechanische Verbesserung unserer Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Auslande durch verwaltungstechnische Einwirkungen auf die Preise vernichtet endgültig die Rentabilität unserer Produktionsstätten und die Aktivität unseres Wirtschaftslebens.**

Die zukünftigen Lösungen müssen sich nach Ansicht des Kammerpräsidenten auf andere Grundsätze stützen u. zw. auf diejenigen, welche die Tatsache in Rechnung stellen, **daß nur die Rentabilität des Wirtschaftslebens die Möglichkeit für eine Steigerung der Produktion und der Wirtschaftsumsätze, der Beschäftigungsziffern, sowie der Kapitalisierung bietet und daß der bei uns vernachlässigte Kredit- und Anlagemarkt eine grundsätzliche Lösung erwartet.**

Die fortschreitende Verbesserung der Wirtschaftslage in der Mehrzahl der Industrien und der Beschäftigungsziffern der Industrie hat zu einer Steigerung der Handelsumsätze beigetragen. Es erhöhten sich die Umsätze mit Lebensmitteln, Grubenholz, bearbeitetem Holz, sowie mit Naphthaprodukten, was als Ergebnis der erhöhten Motorisierung zu werten ist. Ebenso stieg der Absatz von Erzeugnissen verschiedener weiterverarbeitender Industrien.

Verfügung über Auslandsguthaben

Neue Bekanntmachung der Devisenkommission

Am 29. November d. Js. ist die Anordnung der Devisenkommission über die Verfügung über Auslandsguthaben mit Rundschreiben Nr. 48 bekannt gegeben worden. Darnach hat die Devisenkommission **bis auf Widerruf physischen und juristischen Deviseninländern die Vermietung oder Verpachtung der im Ausland befindlichen Immobilien, sowie Industrie- und Handelsunternehmungen, wie auch die Verfügung über Einkünfte aus den im Ausland befindlichen Immobilien, Industrie- und Handelsunternehmungen genehmigt, sofern die Bezahlung nicht vor dem Fälligkeitstermin und für die im Rundschreiben genannten Zwecke erfolgt.** Dabei handelt es sich um die **Bezahlung von Steuern, Abgaben und Ausgaben,** welche mit dem Besitz, der Verwaltung und Unterhaltung der betreffenden Immobilien oder Unternehmungen verbunden sind, sowie um die **Bezahlung notwendiger Investitionen und Einkäufen** bei landwirtschaftlichen Unternehmungen oder anderen Unternehmungen in der normal angewandten Höhe. Außerdem ist die **Bezahlung von Hypothekenzinsen und Hypothekenschulden, sowie anderer Verpflichtungen, welche die Immobilien oder Unternehmungen belasten,** aus den Eingängen erlaubt. Personen, welche nur **Teilbesitzer von im Ausland gelegenen Immobilien oder Unternehmungen** sind, dürfen über die aus diesen Immobilien oder Unternehmungen erzielten Einkünfte für die vorerwähnten Zwecke nur prozentual zu dem ihnen gehörenden Teil der Immobilien oder Anteil an Unternehmungen verfügen.

Die Versendung von Schecks nach dem Auslande im Zusammenhang mit den vorerwähnten Verfügungen bedarf einer Sondergenehmigung der Devisenkommission oder der Devisenbank, welcher die Devisenkommission bis auf Widerruf die Versendung solcher Schecks nach dem Auslande genehmigt hat unter der Bedingung, daß nachgewiesen wird, daß die Schecks zwecks Erfüllung der genannten Dispositionen nach dem Auslande versandt werden.

Die Genehmigung zur Verfügung über Einkünfte der im Ausland befindlichen Unternehmungen bezieht sich nur auf solche Einkünfte, welche von dem betreffenden Unternehmen **aus seinen eigenen Umsätzen** als besondere Wirtschaftseinheit erzielt wurden. Ueber die anderen von einem solchen Unternehmen zu Gunsten des inländischen Besitzers oder Teilhabers auf Grund der Umsätze dieses letzteren im Ausland z.B.Einkünfte aus dem polnischen Export einkassierten Beträge darf dieser nur in den im § 3 des Rundschreibens bezeichneten Grenzen verfügen. Dieser Paragraph sieht insbesondere vor, daß bis auf Widerruf **Handelsvertretern, sowie anderen Personen,** denen besondere Aufgaben bezüglich des Handelsverkehrs mit dem Auslande (z. B. Spediteure) übertragen wurden, **Inkassovollmachten für Forderungen an das Ausland aus sämtlichen Titeln, sowie Verfügungsvollmachten über die einkassierten Beträge** in dem Umfange erteilt werden dürfen, in welchem die Auftraggeber auf Grund einer individuellen oder generellen Genehmigung der Devisenkommission über diese verfügungsberechtigt sind. Die vorerwähnten Genehmigungen werden **unter der Bedingung** erteilt, daß der Anmeldepflicht von Auslandsforderungen und der Anbietungspflicht des Teiles Genüge getan wird, welcher nach erfolgter Auszahlung im Rahmen der dem Auftraggeber erteilten Genehmigungen verbleibt.

Die Erteilung der Genehmigung der Devisenkommission zur Vermietung, Verpachtung und Verfügung über Einkünfte aus im Auslande befindlichen Immobilien und Unternehmungen macht die Devisenkommission von einer Reihe von Bedingungen abhängig. Insbesondere hat derjenige, welcher diese Genehmigung ausnutzt, seiner Verpflichtung zur Anmeldung des im Auslande befindlichen Vermögens gemäß den geltenden Bestimmungen des Devisendekrets nachzukommen. Außerdem haben diese Personen das für Ausgaben nicht verbrauchte Auslandsvermögen der Bank Polski **innerhalb der von ihr festgesetzten Frist und in dem von der Bank Polski verlangten Umfange weiterzuverkaufen;** sie sind fernerhin verpflichtet, der Devisenkommission **innerhalb eines Monats nach Ablauf jedes Kalenderhalbjahres,** in welchem sie von der Genehmigung Gebrauch gemacht haben, einen genauen Bericht über die auf dieser Grundlage erfolgten Umsätze vorzulegen.

Bis auf Widerruf hat die Devisenkommission **die Erteilung von Vollmachten zur Verwaltung** der im Ausland befindlichen Immobilien sowie Handels- und Industrieunternehmungen, zu ihrer Vermietung oder Verpachtung, wie auch zum Inkasso der Einkünfte und zur Verfügung darüber, innerhalb der festgesetzten Grenzen und unter den vorgenannten Bedingungen **an Ausländer** genehmigt.

Steuern, Zölle

Einkommensteuervergünstigungen

Am 14. September d. Js. hat das OVG das Urteil Reg. Nr. 4655/35 gefällt, welches die Schwierigkeiten beseitigt, welche Steuerzahler und Finanzbeamte bei der Berechnung der Einkommensteuervergünstigung hatten, welche neuerbauten Wohnhäusern zustehen.

Art. 3 des betreffenden Gesetzes vom Jahre 1933 (Dz. Ust. Pos. 173) bestimmt nach der mit Gesetz vom 9. April 1938 Dz. Ust. Pos. 224 erfolgten Abänderung, daß **Personen, welche bis Ende 1938 mit dem Bau von neuen Wohnhäusern beginnen und vor Ablauf des Jahres 1940 den Bau beenden, das Recht zusteht, vom allgemeinen Einkommen die Beträge abzuziehen, welche Teil des Einkommens sind und für den Bau verbraucht wurden.**

Die Finanzbehörden haben bisher diese Vorschrift in der Weise angewandt, daß sie das steuerpflichtige Einkommen des Steuerzahlers in jedem Jahre des Hausbaues z. B. auf 10 000,— zł. festsetzen und die in diesem Jahre gedeckten Baukosten auf 20 000,— zł. und zuerst von diesem Einkommen in Höhe von 10 000,— die Unterhaltungskosten der Familie des Steuerzahlers z. B. 4 800,— zł. abzogen und nur den Rest von der Steuer befreiten, im vorerwähnten Beispiel 5 200,— zł., während der Steuerzahler gezwungen war, von dem Betrage von 4 800,— zł. Steuern zu entrichten.

Falls der Steuerzahler im Baujahr Ersparnisse z. B. im Betrage von 10 000,— zł. hatte, wurde ihm überhaupt keine Vergünstigung zugestanden mit der Begründung, daß für den Bau zuerst die vorgenannten Ersparnisse und erst nach Erschöpfung derselben das laufende Einkommen verwandt werden sollte.

Die Zuerkennung der Vergünstigung war deshalb mit langandauernden und bisweilen für den Steuerzahler sehr unangenehmen Beweisführungen verbunden.

Das Urteil des OVG beweist eindeutig, daß diese Auslegung des Gesetzes falsch ist.

Das OVG hat entschieden, daß ebenso wie verschiedene andere Ausgaben und Kosten vom Einkommen abgezogen werden oder auch von anderen Mitteln, auf dieselbe rein rechnerische Art vom festgesetzten steuerpflichtigen Einkommen die Baukosten abzuziehen sind, auch wenn dadurch das Einkommen völlig aufgebraucht und der Steuerzahler von der Steuer gänzlich befreit werden sollte.

Finanzeinnahmen und -ausgaben im November

Der Rechnungsausschuß für November d. Js. weist Einnahmen im Betrage von 213 708 000,— zł aus und Ausgaben im Betrage von 210 598 000,— zł.; der Ueberschuß der Einnahmen beträgt demnach 3 110 000,— zł. Die Einnahmen sind im Vergleich zum Oktober d. Js. um 1 884 000,— zł. gestiegen, während die Ausgaben um 6 116 000 zł. zurückgingen.

Eine Zunahme weisen die direkten und indirekten Steuern und Monopolabgaben auf, während sich die Einkünfte der staatlichen Unternehmungen ermäßigten; sie betrugen im November 1938 4 850 000 zł. und im November 1937 10 010 000 zł.

Devisenbestimmungen

Annahme von Devisen bei Warenkäufen

Die Devisenkommission hat bezüglich der Annahme von Devisen als Bezahlung von Waren-Einkäufen folgende Verfügung erlassen:

Bis auf Widerruf wird die Annahme von ausländischen Zahlungsmitteln als Bezahlung für zum eigenen Bedarf verkauften Waren oder Dienstleistungen im Grenzgürtel und an Bahnhöfen von Personen, welche aus dem Auslande einreisen, bis zur Höchstgrenze von 50 Złoty im Einzelfalle generell genehmigt. Der Rest darf in derselben Währung, in welcher die Bezahlung erfolgte, oder im Gegenwert in Złoty erfolgen. **Die eingenommenen Devisen müssen innerhalb von 10 Tagen an eine Devisenbank oder Devisenagentur abgeführt werden, wobei der Weiterverkauf der erhaltenen Zahlungsmittel an andere Institute oder Personen verboten ist.** Ueberdies haben die Empfänger von Devisen die Pflicht, die Verkaufsbelege für Zwecke der Devisenkontrolle aufzubewahren. Die Annahme von Geld in höheren als den vorgenannten Beträgen bedarf einer besonderen Genehmigung der Devisenkommission; ein solcher etwaiger Antrag muß von der Verwaltungs- oder Kommunalbehörde bescheinigt sein und die Notwendigkeit zur Erteilung der erwähnten Genehmigung mit Rücksicht auf die Verdienstmöglichkeiten oder die örtlichen Verhältnisse des Antragstellers bestätigen.

Devisenmitnahme bei Ausreisen aus Polen

Auf Grund der Devisenverordnung vom 24. Juli 1936 dürfen bekanntlich Reisende, welche sich durch einen polnischen Auslandspaß legitimieren ohne besondere Devisengenehmigung 200 Złoty oder den Gegenwert ausführen. Die Devisenkommission gibt im Zusammenhang damit bekannt, daß diese Vorschrift nicht für Personen gilt, welche zwar einen polnischen Auslandspaß besitzen, aber sich ständig im Ausland, z. B. zu Studienzwecken aufhalten und das Inland nur für eine vorübergehende kurze Zeit wie z. B. Ferien besuchen. Diese Personen werden nicht als Deviseninländer angesehen, weshalb sie bei ihrer Ausreise nur diejenigen Zahlungsmittel ausführen dürfen, welche sie aus dem Auslande eingeführt und an der Grenze haben registrieren lassen. Für die Ausfuhr anderer Beträge ist eine Sondergenehmigung der Devisenkommission erforderlich.

Handel mit Tschechenkronen

Lt. Verordnung des Finanzministers gilt ab 1. Dezember 1938 die Tschechenkrone nicht mehr als Zahlungsmittel im Freistädter-Gebiet.

Erläuterungen des Bankenverbandes und der Devisenkommission

I.

Erläuterung zu Abschn. IX des Rundschreibens der Devisenkommission Nr. 35:

1. Falls die aus dem ehem. österreichischen Gebiet stammende Ware vor dem 1. 9. nach Polen eingeführt wird, d. h. im Zollamt ohne Verrechnungsschein abgefertigt wurde, haben die Banken als Korrespondenten des PIR vom Einzahler die Vorlegung sämtlicher Dokumente zu verlangen, welche im Rundschreiben der Devisenkommission 17 vorgesehen sind; diese sind zu prüfen und auf den Dokumenten der zu Gunsten des PIR hinterlegte Betrag zu vermerken.

Im Zusammenhang damit sind sämtliche bisher erfolgten Einzahlungen über 1 000,— zł. zu Gunsten des PIR nachzuprüfen und die Einzahler zur Vorlegung der Dokumente aufzufordern.

2. Bei Inkasso von Wechseln, welche die Klausel tragen, „genehmigt zur Versendung nach dem Auslande und zur Ueberweisung nach Eingang im polnisch-österreichischen Verrechnungsverkehr Reg. Nr. . ." kann das Affidavit entweder von der ausländischen Bank, welche den Wechsel zum Inkasso übersendet oder von der Institution, welche die Genehmigung zur Versendung des Wechsels nach dem Auslande erteilt hat, ausgestellt werden.

3. Bei einer Verlängerung solcher Wechsel ist vom Akceptanten die Einreichung eines Antrages zu verlangen und je nach der Art der Forderung der Wechsel mit einer Prolongationsklausel zu versehen. Einzahlungen für den Warenimport aus dem ehem. tschechoslowakischen Gebiet.

Auf Grund der Verständigung des PIR mit der Devisenkommission wurde festgesetzt, daß vom 27. Oktober d. Js. ab derartige Einzahlungen nach dem Auslande nur über das PIR überwiesen werden können.

Bei Annahme von Einzahlungen zu Gunsten des PIR aus vorgenanntem Titel ist die Vorlage zu verlangen.

1. Falls der Importeur nur einen Teil der Warenforderung überweisen will, nimmt die Bank die Einzahlungen auf dem Formular des PIR an.

2. Falls der Importeur die Ware auf Kredit nach dem 27. Oktober 1938 auf Grund einer Einfuhrgenehmigung vor dieser Zeit einführt, nimmt die Bank die Einfuhranmeldung auf Kredit auf dem Formular des PIR an und macht entsprechende Vermerke.

4. Die PIR-Gebühren für diese Eintragungen betragen 0,5 Prozent der eingezahlten oder gemeldeten Beträge, mindestens jedoch 1,— zł.

Lebensmittel richtig pflegen!

Süßwaren und Schokolade.

Bonbons. Einwandfreie Ware soll vollkommen trocken sein und darf beim Schütteln nicht aneinanderkleben. Darum ist das regelmäßige Verschließen der Behälter erforderlich, da schon eine geringe Einwirkung feuchter Luft die Ware klebrig macht und absterben läßt. Bonbons müssen von Zeit zu Zeit durchgeschüttelt werden. Abgebröckelter Grus ist zu entfernen.

Sind Bonbons nicht mehr einwandfrei, so schütte man sie auf eine mit Talkum schwach bestreute Platte oder Tisch und menge die Ware gut durcheinander. Diese wird dann in saubere und trockene Gläser oder Büchsen gefüllt, die gut zu verschließen sind. Ist die Ware so feucht, daß eine Behandlung mit Talkum keinen Erfolg mehr verspricht, so pflegt man sie mit feinem, möglichst auf einer Ofenplatte durchgetrocknetem Zucker zu kandieren, indem die Bonbons in gleicher Weise wie beim Talkum durchgemengt werden. Die kandierte, ausgebreitete Ware trockne man in einem warmen Raume nach.

Fondants. Diese dürfen keiner Feuchtigkeit ausgesetzt sein.

Geleewaren. Namentlich glasierte Früchte lagere man in trockener, warmer Luft. Jede Feuchtigkeit bewirkt, daß sich die Glasur von den Früchten löst und damit die Ware unansehnlich wird.

Honigkuchen. Er darf weder zu großer Feuchtigkeit noch zu großer Trockenheit ausgesetzt werden. Erfolgt die Lagerung in zu warmen Räumen, so wird der Honig- oder Pfefferkuchen hart; sind die Räume feucht, so wird die Ware schwammig und unansehnlich. Im allgemeinen sorge man bei Honig- und Pfefferkuchen für kühle und trockene Lagerung. Siehe auch Pfefferkuchen.

Keks. Die Aufbewahrung geschieht am besten in trockenen, nicht ganz verschlossenen Schränken, um ein Muffig- oder Dumpfigwerden zu verhüten. Es ist im allgemeinen für trockene, kühle Lagerung zu sorgen. Die Ware büßt bei längerer Lagerung an Geschmack ein, daher soll man nicht zuviel auf Lager nehmen. Bei Keksmischungen sind die Dosen nach Gebrauch wieder zu schließen, um die Ware vor Luft zu schützen, wie ja auch gepackte Kekse möglichst luftdicht verschlossen zu halten sind.

Kakaopulver. Die Lagerung muß unbedingt trocken sein. Die geringste Feuchtigkeit macht das Pulver klumpig, so daß es sich schwer wieder löst. Auch Packungen mit Kakao müssen trocken gelagert werden. Beim Verkauf von losem Kako achte man darauf, daß die Behälter stets geschlossen sind.

Lebkuchen. Alle auf Oblaten gebackenen, vor allem die feinsten Mandellebkuchen und weißen Lebkuchen sowie alle Arten von Makronen und Dessertgebäck, müssen in trockenen, kühlen und gut gelüfteten Räumen, am zweckmäßigsten in Blechbehältern, untergebracht werden. In geheizten oder der Sonnenhitze ausgesetzten Räumen aufbewahrt, trocknen sie in kurzer Zeit aus und verlieren an Wohlgeschmack. Durch feuchte Lagerung oder starken Temperaturwechsel während der Aufbewahrung kann bei Oblatenlebkuchen in Blechdosen sogar Schimmelbildung verursacht werden. Die braunen und glasierten, sogenannten Basler Lebkuchen und alle billigeren Wiegwaren und Keks, in frischem Zustand rösch und knusprig, sind vor feuchter Luft zu schützen, damit sie nicht weich werden. Am besten erhalten sich diese Sorten, wenn sie in einem kühlen, gleichmäßig temperierten, trockenen Raume in einer mit Papier oder Blech ausgeschlagenen Kiste, die Pakete auf die Kante gestellt, gelagert werden. — Strenge Kälte ist für alle Lebkuchen gefährlich und schädlich. Oblatenlebkuchen, die während der Beförderung von Frost befallen werden, gefrieren aus und büßen an Frische ein, während braune, Basler usw. Lebkuchen glashart werden, so daß leicht Bruch entsteht.

Ausgefrorene Sendungen sind etwa einen Tag lang in ganz mäßig geheizten Räumen unterzubringen, um sie gewissermaßen aufzutauen; sie werden dann ihre vorherige Beschaffenheit wiedererlangen und sind in der oben geschilderten Art weiterzubehandeln.

Daß neu angekommene Ware auf Lager oder in den Verkaufsräumen nicht vor ältere, noch vorhandene Bestände gestellt werden, ist zwar eine Selbstverständlichkeit, wird aber nicht immer genügend beachtet.

Makronen. Diese Ware soll ab und zu in leicht feuchter Luft gelagert werden, damit sie weich bleibt. Eine gelagerte Makrone darf im übrigen nicht zu alt werden, da sie sonst muffig schmeckt.

Marzipan- und Persipanwaren. Sie sind kühl und trocken zu lagern. Ein leichtes Austrocknen der Ware ist nie zu vermeiden. Es empfiehlt sich darum, diese Ware in verschlossenen Behältern mit Glasdeckel zu halten.

Oblaten. Man bewahre sie trocken und luftig auf.

Pfefferkuchen. Um sie gut aufzubewahren, sind die Pfefferkuchen möglichst in zinnbeschlagene Kisten gepackt und an kühlen, trockenen Orten unterzubringen, wodurch sie am besten gegen Feuchtigkeit, Staub und Würmer geschützt sind. Erforderlich ist weiter, daß in den Dosen, die dicht schließen müssen, niemals Warenreste übrigbleiben, da gerade diese den geeignetsten Nährboden für Zersetzungskeime abgeben.

Sollte es sich trotz aller Vorsichtsmaßnahmen ereignen, daß die Ware zu hart wird oder die besonders empfindlichen Printen ein Schmelzen des Ueberzuges erfahren, so hat ein kurzes Umlagern (nicht Umpacken) der Ware im Keller zu erfolgen. Ein Aufweichen zu harter Pfefferkuchen erfolgt in leicht geheizten Räumen. Siehe auch Honigkuchen. Die mit Oblaten unterlegten Pfefferkuchen kann man etwas weniger trocken und dabei luftig und kühl lagern.

Schokolade. Diese Ware nimmt sehr leicht fremde Gerüche an. So ist besonders bei ungepackten Schokoladenwaren darauf zu achten, daß die Ware vor fremden Gerüchen jeglicher Art geschützt bleibt. Gegen Sonnenbestrahlung sind Schokoladenwaren sehr empfindlich. Wenn auch für gepackte Ware die Gefahr äußerer Beeinflussung nicht so groß ist, so sorge man doch auch hier für eine kühle und trockene Lagerung.

Trotz aller Vorsichtsmaßnahmen kann es vorkommen, daß Schokoladenwaren grau und unansehnlich werden. In diesem Falle kommt als letztes Mittel ein Abwischen mit leicht in Oel gefeuchteten Leinenläppchen in Frage.

Schokoladentrüffeln. Sie sind sehr empfindlich, werden leicht ranzig und erfordern kühle und trockene Lagerung.

Süßwaren. Wenngleich Süßwaren, vor allem gar nicht oder nur einfach verpackte, in ihrem Gütezustand empfindlich sind und in dieser Beziehung sorgsam behandelt werden müssen, so sind sie bei normaler Pflege ganz überwiegend von großer Haltbarkeit. Trotzdem ist auf gute Lagerung zu achten. Siehe auch die einzelnen Artikel.

Waffeln. Sie sind trocken zu lagern, wobei auch die Füllung der Waffeln zu berücksichtigen ist. Waffeln mit Fettfüllungen (Erfrischungswaffeln usw.) dürfen nicht warm gelagert werden, da das Fett dann leicht in seiner Härte nachläßt. — Schokoladenfüllungen sind weniger empfindlich. Unter allen Umständen sind Waffeln vor feuchter Luft zu schützen, da durch den Einfluß der Feuchtigkeit die Waffeln leicht zäh werden und nicht mehr zu verkaufen sind.

Preise der Gewerbepatente für das Jahr 1939

In der Gazeta Urzędowa Nr. 48 vom 24. 11. 1938 sind die endgültigen Preise der Patente für das Jahr 1939 bekannt gegeben.

A. Für Handelsunternehmen

Kategorie		Alle Orte	Orte in Klasse I	II	III	IV
			Złoty			
I	Für Handelsunternehm.	3700	—	—	—	—
II	„ „	—	610,50	499,50	370,—	240,50
III	„ „	—	120,25	92,50	74,—	46,25
IV	„ „	—	46,25	37,—	27,75	18,50
V a	Für Fuhrhandel . . .	92,50	—	—	—	—
V b	Für Hausierhandel . .	27,75	—	—	—	—

B. Für Industrieunternehmen

I	Für Industrieunternehm.	11 100	—	—	—	—
II	„ „	7 400	—	—	—	—
III	„ „	3 700	—	—	—	—
IV	„ „	1110	—	—	—	—
V	„ „	370	—	—	—	—
VI	„ „	—	185,—	148,—	111,—	74,—
VII	„ „	—	92,50	74,—	55,50	37,—
VIII	„ „	—	22. 0	18,50	11,10	7,40

C. Für Jahrmarkthandel

	Engroshandel	Detailverkauf
	Złoty	
Jahrmärkte von Dauer über 21 Tage . . .	462,50	129,50
„ „ „ „ 7 bis 21 Tage	231,25	64,75
„ „ „ „ 3 „ 7 „	185,—	46,25

D. Für gewerbsmäßige Beschäftigungen

Kategorie	Art der Beschäftigung	Złoty
I	Spediteure, die keiner Büroräume und keiner Handelsgehilfen bedürfen, und bloß persönlich und im Auftrag dritter Personen an Zollämtern sich mit dem Verzollen ein- und ausgeführter Waren beschäftigen.	
	1. an Zollämtern, die an Haupteisenbahnstrecken gelegen sind	740,—
	2. an Zollämtern, die an Nebeneisenbahnstrecken gelegen sind	555,—
	3. an Zollämtern, die überhaupt an Eisenbahnstrecken nicht liegen	462,50
	a) Börsenmakler	
II	1. Angestellt an der Warschauer Börse . . .	740,—
	2. Angestellt an allen anderen Börsen . . .	462,50
	b) alle anderen Handelsvermittler	
	1. in Warszawa und Orten I. Klasse	277,50
	2. in Orten II. Klasse	185,—
	3. in Orten III. und IV. Klasse	55,50
III	Inspektoren und Agenten von Versicherungs-, Verkehrs- und Kreditanstalten, die ihr Geschäft ohne ein Büro zu erhalten, betreiben.	
	1. in Warszawa und Orten I. Klasse . : . .	92,50
	2. in Orten II. Klasse	74,—
	3. in Orten III. und IV. Klasse	37,—
IV	Reisende	185,—

Der Handwerker

Die Persönlichkeit des Meisters

Das Beispiel erzieht. Diese Wahrheit läßt sich durch die Erfahrung tausendfach beweisen. Was einer am andern sieht, sei es Gutes oder Schlechtes, das wird beobachtet, aufgenommen, bewußt oder unbewußt, es keimt im Herzen auf und trägt mit der Zeit seine Früchte. So bewahrheiten sich immer wieder des Dichters Worte: „Denn was man ist, das blieb man andern schuldig." Erst recht trifft diese Tatsache auf unser Leben im kleinen, engeren Kreise zu. Menschen, die täglich beieinander sind, beeinflussen sich gegenseitig in ungemein hohem Grade, denn hier kehren ja doch die fast gleichen Eindrücke dauernd wieder, werden zur Gewohnheit und wirken ebenso gewiß, wie steter Tropfen endlich selbst einen Stein höhlt. „Es geschieht mit fast allen Menschen, daß sie im stillen und ohne Acht ihrer Umgebung untertänig werden; denn was eine Seele täglich hört, davon muß sie sich nähren." In diesem Sinne wird jeder Mensch zum Vorbild, allerdings auch zum schreckenden Beispiel, und aus dieser Tatsache erwächst für jeden die Pflicht, zum Muster und Erzieher der anderen zu werden. Einer ragt aber ganz besonders über die anderen empor: der Führer, der Erste, der Leiter, der Vorgesetzte. Sei er der Meister oder Erstgeselle, immer ruht auf ihm in dieser Beziehung die doppelte Verantwortung. Seine Persönlichkeit ist es, von der Arbeit, Leben und Erfolg eines ganzen Betriebes, einer Arbeitsgemeinschaft, von der soundso viele Einzelschicksale im höchsten Grade abhängen. Auf den Leiter sehen alle Augen, hören alle Ohren, von ihm erwartet man mehr als von den anderen, eben das Vorbild, das Muster.

Diese Erwartung gilt wohl zunächst seiner Leistung. Der Meister soll die gute, die beste Arbeit vollbringen. Zum Grundsatz der guten Arbeit bekennt sich mit Recht das Handwerk; die tüchtige Leistung soll vorwärtsbringen. Mögen hier und da auch manchmal Verbindungen, Zufälle den einzelnen emporheben, im allgemeinen wird es doch so sein, daß der Mensch durch seine tüchtige Leistung hochstieg, oder daß er, wenn er z. B. ein Unternehmen weiterführt, auf der tüchtigen Arbeit seiner Väter oder Vorgänger weiterbaut. Der Führer eines Betriebes muß mit klarem Blick seinen Wirkungskreis überschauen und die Leistungen seiner Mitarbeiter beurteilen, Mängel und Vorzüge schnell und sicher erkennen. Das Gefolge hat es bald heraus, ob sein Führer eine Arbeit selbst versteht oder ob er sich ein X für ein U machen läßt.

Vor allem muß seine eigene Arbeit vorbildlich sein. Besser als noch so viele Worte werden seine Leistungen für ihn sprechen und zur Nachahmung reizen, während doch schon ein starkes Pflichtgefühl dazu gehört, fleißig und sorgfältig zu arbeiten, wenn der Führer selbst die gleiche Arbeit nur nachlässig und fehlerhaft vollbringt. Wer selbst das Beste, das Vorbildlichste leistet, der erzwingt sich dadurch die Achtung, dem ordnet man sich willig und gern unter, weil man eben den Höheren und Ersten in ihm herausfühlt.

So wird der Meister seine Gefolgschaft zur guten Arbeit erziehen; zum mindesten können sich alle die, die sich nicht zusammennehmen, nicht auf ihn berufen. Vom Führer eines Betriebes wird überhaupt der Ton und Geist ausgehen, der ein Ganzes durchdringt und beherrscht. Er bildet mit seinen Mitarbeitern eine geschlossene Gemeinschaft.

Der Betriebsführer fühlt sich für die Seinen und das gemeinsame Werk verantwortlich und sucht durch sein Beispiel dieses Verantwortungsbewußtsein auch bei den anderen zu wecken. Er übt selber die in jedem Unternehmen so unerläßlichen allgemeinmenschlichen Tugenden, wie Fleiß, Gründlichkeit, Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Treue. Wie könnte er sie von den Untergebenen verlangen, wenn er sie nicht selber übte? Auch hier ist es wie bei der tüchtigen Arbeit: wenn einzelne es an ihrem Verhalten fehlen lassen, sollen sie sich wenigstens nicht damit herausreden können, nicht ihr Gewissen damit einschläfern: ach, unser Führer macht es ja nicht anders.

Nicht nur in rein beruflicher Hinsicht, nicht nur nach dem Können und Wissen muß der Meister höchsten Anforderungen nachkommen, sondern auch als Mensch sollte er andern voranleuchten. Er hat es ja doch nicht mit toten Dingen zu tun, sondern mit Seelen, in denen jede seiner Aeußerungen weiterwirkt wie das Licht auf der photographischen Platte. Der Meister kann und soll hohe Forderungen an die andern stellen, erst recht wenn er selbst alle Kräfte anstrengt, und dennoch kann er ihnen auch wieder das Leben erleichtern, indem er vorausschauend und sinnvoll organisiert, unnötige Arbeiten ausschaltet. Vor allem wird sein ganzes menschliches Wesen hemmend oder fördernd beeinflussen. Freundlichkeit und Höflichkeit auch dem Geringsten gegenüber wird immer wohltuend empfunden und erwärmt die Herzen wie das Sonnenlicht die Knospe. Auch hier macht der Ton die Musik. Man kann noch so bestimmt etwas fordern, und es kann doch in verbindlicher Weise geschehen. Wo das echte Gemeinschaftsgefühl da ist, wird der Betriebsführer auch mal über die Arbeit hinaus persönliche Teilnahme an seinen Mitarbeitern zeigen, als Mensch zum Menschen sprechen, und damit sicher die Herzen gewinnen.

Vom Betriebsführer sind die Untergebenen wirtschaftlich und seelisch abhängig. Im ehrlichen Streben will jeder anerkannt und schließlich belohnt sein. Nichts verbittert mehr, als sich übersehen, zurückgesetzt zu fühlen, andere vorgezogen zu sehen. Wenn der Führer peinlich gerecht ist, wird ihn das wenigstens vor groben Entgleisungen bewahren.

Unter dem Leiter, der nicht nur der Tüchtigste ist, sondern auch als Mensch geschätzt wird, arbeitet jeder gern; zum mindesten wird ihm die Achtung entgegengebracht, ohne die es in einer Gemeinschaft überhaupt nicht geht. Nur der Charakterstarke, der mit seinem kühlen Verstande auch das warme Herz sprechen läßt, ist imstande, sein Gefolge sich selber gleichzuschalten und sie zu seinen freudigen und freiwilligen Helfern zu machen. Es gilt hier das Wort Hermann Stehrs: Die größte Ueberredungskunst eines Menschen liegt in seinem Leben.

Zum Tage

Kunde und Verkäufer

Die Bekanntschaft eines Geschäftskunden mit dem ihm bedienenden Verkäufer ist ein Band von werblich nicht zu unterschätzender Bedeutung. Der Kunde weiß oft über den Verkäufer mehr als über den im Hintergrund bleibenden Geschäftsinhaber. Das führt zu der merkwürdigen Erscheinung, daß der Kunde weniger bei ihm als beim Verkäufer kauft. Seine Kauflust ist an das altbekannte Gesicht, an die gute Bedienungsweise und die netten Umgangsformen des Verkäufers gebunden. Das geht manchmal so weit, daß beabsichtigte Einkäufe unterbleiben, weil der bekannte Verkäufer nicht anwesend ist und ein anderer keine rechte Verbindung zu dem Kunden zu erlangen weiß. Diese Tatsachen lassen ein freundschaftliches Verhältnis zwischen Kunden und Verkäufer als größten Geschäftsvorteil erscheinen. Sie lehren aber auch, daß man diese Beziehungen hervorrufen und fördern soll. Wie macht man das zweckmäßig? Zunächst eine Frage: Warum kauft ein Kunde so gern bei diesem Verkäufer und bei jenem nicht? In vielen Fällen freilich sind die Quellen des Wohl- oder Uebelwollens nicht zu finden. Sehr oft aber beruhen Zu- oder Abneigungsgefühle auf Aeußerlichkeiten. Also frage man: Beruht die Beliebtheit des Verkäufers auf seiner Sachkunde? Besticht sein liebenswürdiges Aeußeres? Zeichnet er sich durch besondere Höflichkeit aus? Nimmt seine Frische und Gepflegtheit die Kunden ein? Die Lösung dieser Fragen zeigt Mittel und Wege zur Verkäufererziehung. Vielleicht muß man dem einen mehr Sachlichkeit beim Verkaufsgeschäft anempfehlen, vielleicht den anderen bitten, etwas mehr auf sein Aeußeres zu achten, dem dritten größere Liebenswürdigkeit gegen die Kunden auftragen. Das eine oder andere wird helfen.

Neben diesen unmittelbaren Förderen guter Verkäuferbeziehungen gibt es auch mittelbare: Man lasse Regelkäufer nach Möglichkeit von demselben Verkäufer bedienen. Der Verkäufer erhält dann mit der Zeit ein genaues Bild über die Gewohnheiten, den Geschmack, die Liebhabereien und die Eigenheiten des Kunden. Er lernt, sich dem Kunden anzupassen, er weiß, wie und über was er sich mit ihm unterhalten muß. Er kann gleich sein Lieblingsthema anschlagen und so von Anfang an eine günstige Atmosphäre schaffen. Eine kauffreudige Stimmung wird keineswegs erzielt, wenn der Kunde immer wieder Dinge sagen muß, die dem Verkäufer bekannt sein müßten. Eine Dame sagte einmal: „Ich bin jetzt zehn Jahre Kundin in einem Schuhgeschäft und bei jedem Einkauf muß ich wieder sagen, welche Schuhgröße ich habe. Ich werde mich nach einem Geschäft umsehen, wo die Verkaufskräfte ein besseres Gedächtnis haben."

Eine enge Verbindung zwischen Kunden und Verkäufer setzt Wertschätzung des Geschäftsinhabers gegenüber dem Verkäufer voraus. Er muß im Beisein des Kunden durchblicken lassen, welch guter Mitarbeiter ihm der Verkäufer ist, daß er sein Vertrauen genießt und daß er ihn dem Kunden als Fachmann besonders gern zur Bedienung gibt. Dieser Notwendigkeit wird leider nicht immer entsprochen. Gar oft bläht sich der Geschäftsinhaber als der alleinige Fachmann im ganzen Laden auf. Auch Abkanzlungen der Verkaufskräfte, Schimpfereien und häßliche Auftritte im Beisein der Kunden sind keine Seltenheiten. Das trägt nicht dazu bei, den Verkäufer in den Kundenaugen wertvoller zu machen.

Es geht anders und muß anders gehen. In einem großen Geschäft empfängt der Geschäftsinhaber jeden Kunden persönlich, soweit wie dies möglich ist, überläßt er aber die weitere Verkaufshandlung dem Verkäufer. Der Geschäftsmann ehrt seinen Angestellten, indem er selbst in den Hintergrund tritt. Die Wertschätzung des Verkäufers kann auch nach außen hin geschehen. Ein Schreibwarenhändler fügte beispielsweise in einem Werbebrief zu Weihnachten die Worte ein:

„Mein Bote Friedrich wird alles schnell und zuverlässig besorgen."

Eine Mitarbeiterehrung ohne Kosten und von großer Wirkung. Die schmeichelhafte Erwähnung ließ den Boten noch pünktlicher sein und den Kunden noch mehr vertrauen gewinnen.

Auch in Werbebriefen ist gelegentlich die Erwähnung eines Mitarbeiters möglich:

„Mein Verkäufer, Herr B., der Sie immer bedient, freut sich schon jetzt auf das Wohlgefallen, das die neuen Muster bei Ihnen auslösen werden."

Die leicht und unverbindlich gesagten Worte sind der Brennstoff, die das Feuer persönlicher Wärme in dem Werbebrief entzünden.

Es ist das Wesentliche bei dieser Sache: Daß der Geschäftsinhaber einen Boden bereitet, in dem die Sympathieströme fließen können. Der Verkäufer muß wirklich Berater sein dürfen und nicht Ueberreder sein müssen. Er darf nicht gezwungen werden, Verkäufe unter allen Umständen abzuschließen, auch wenn dem Kunden offensichtlich nicht damit gedient ist oder wenn sie ein inneres Mißbehagen bei ihm auslösen.

Und dann fort mit dem unwirschen Gesicht beim „Privatgespräch" des Verkäufers mit dem Kunden. Wer die Wahrheit des Satzes „Der beste Unterhalter ist der beste Verkäufer" noch nicht kennt, der lerne sie kennen.

Der Freund des Verkäufers ist auch der Freund des Geschäftsmannes. Möchte jeder Geschäftsinhaber zur Vermehrung dieser Freunde beitragen.

Illustrierte Briefe

In Amerika und in Deutschland verwenden einzelne Firmen Briefe, welche mit Zeichnungen versehen sind. So hat eine Firma an ihre Kundschaft Mahnungen versandt mit dem Bild einer froh lächelnden jungen Dame, welche . . . „so ausschaut und mit Freuden davon erfährt, daß Sie den Betrag überwiesen haben, welchen Sie mir schulden". Der Schuldner überwies zwar das Geld, antwortete jedoch gleichfalls mit einem illustrierten Brief: dieser enthielt die Zeichnung einer traurigen jungen Dame, „welche sich ebenfalls darüber Kummer macht, daß sie die Forderung so lange nicht begleichen konnte, wie auch, daß sie sie schließlich doch bezahlen mußte".

Hauptschriftleiter: Dr. Alfred Gawlik, Katowice.

Wydawca: Wirtschaftliche Vereinigung für Polnisch-Schlesien. Katowice, ul. Marsz. Piłsudskiego 27 II ptr.

Druk: Kattowitzer Buchdruckerei- u. Verlags-Gesellschaft Sp. Akc., Katowice.